

KR 2001074593

1/9/1

DIALOG(R) File 351: Derwent WPI

(c) 2005 Thomson Derwent. All rts. reserv.

014253148 **Image available**

WPI Acc No: 2002-073848/200210

Method for selling electric home appliance using taxi

Patent Assignee: LIM S W (LIMS-I)

Inventor: LIM S W

Number of Countries: 001 Number of Patents: 001

Patent Family:

Patent No	Kind	Date	Applicat No	Kind	Date	Week
KR 2001074593	A	20010804	KR 200125288	A	20010509	200210 B

Priority Applications (No Type Date): KR 200125288 A 20010509

Patent Details:

Patent No	Kind	Lan	Pg	Main IPC	Filing Notes
KR 2001074593	A		1	G06F-019/00	

Abstract (Basic): KR 2001074593 A

NOVELTY - A method for selling an electric home appliance using a taxi is provided for a user to purchase a product by reading and taking a sales promotion equipped in a taxi naturally and buying a product as a special price through a taxi company.

DETAILED DESCRIPTION - A non-stored agency contract is concluded between a taxi company and a product selling company for a user to read and take a sales promotion product(S1). The sales promotion product is equipped in a taxi for a user to read and take a sales promotion product(S2). A user may read and take the sales promotion product(S3). A user may buy a product through taxi company information regardless of place(S4). The taxi company transmits the user's buying intention to the product selling company(S5). The product selling company delivers the product to the user and the user pays a price of the product as a special price(S6). The product selling company pays a predetermined commission to the taxi company(S7).

pp; 1 DwgNo 1/10

Title Terms: METHOD; SELL; ELECTRIC; HOME; APPLIANCE; TAXI

Derwent Class: T01

International Patent Class (Main): G06F-019/00

File Segment: EPI

Manual Codes (EPI/S-X): T01-J

(19) 대한민국특허청(KR)
(12) 공개특허공보(A)

(51) 。 Int. Cl. 7
G06F 19/00A0

(11) 공개번호 특2001-0074593
(43) 공개일자 2001년08월04일

(21) 출원번호 10-2001-0025288
(22) 출원일자 2001년05월09일

(71) 출원인 임세원
충청북도 진천군 이월면 송림리 503-12 삼풍아파트 601호
(72) 발명자 임세원
충청북도 진천군 이월면 송림리 503-12 삼풍아파트 601호
(74) 대리인 박희섭

심사청구 : 있음

(54) 택시를 활용한 가전제품 판매방법

요약

본 발명은 택시를 활용한 가전제품 판매방법에 관한 것으로, 소비자인 택시(10)에 탑승한 승객(20)이 차내에 비치된 제품판촉물(30)을 자연스럽게 열람 및 가져갈 수 있게 하여 차후 제품판촉물(30)에 인쇄된 해당 택시회사 및 택시기사를 통해 필요한 가전제품을 특판가격으로 구매할 수 있도록 함으로서, 승객(20)의 입장에서는 상대적으로 저렴한 가격으로 원하는 가전제품을 구매할 수 있고 판매자의 입장에서도 통상의 소비자가격보다 판매차익금은 줄어드나 광고비용 및 유통비용을 줄일 수 있어 결과적으로 매출이득을 높힐 수 있으며, 아울러 간접적인 영업활동을 하게되는 택시회사 및 택시기사는 판매차익금의 일부를 영업수수료로 받을 수 있어 부가수익을 창출할 수 있는 등의 모두에게 이익이 돌아가는 것을 특징으로 한다.

대표도
도 1

색인어
택시, 판촉물수납함, 안내문구, 승객, 제품판촉물, 기사연락처

명세서

도면의 간단한 설명

도 1은 본 발명의 구현원리를 보인 작동흐름 단계도.

도 2는 본 발명에 따라 택시에 탑승한 승객이 차내의 시트백에 설치된 판촉물수납함에서 제품판촉물을 끄집어내서 열람하는 이용상태 예시도.

도 3은 본 발명에 적용되는 제품판촉물 예시도.

도 4는 본 발명의 판매방법으로 영업활동할 수 있는 서울지역 택시회사 및 개인택시의 기사현황 예시표.

도 5는 본 발명의 판매방법으로 가격적용되는 특정상품 판매가격 예시표.

* 도면의 주요 부분에 대한 부호의 설명 *

10 : 택시 12 : 시트백

14 : 판촉물수납함 16 : 안내문구

20 : 승객 30 : 제품판촉물

32 : 가격비교표 34 : 기사연락정보

S1 : 택시회사 대리점체결단계 S2 : 제품판촉물 차내비치단계

S3 : 제품판촉물 승객열람단계 S4 : 구매희망승객 기사연락단계

S5 : 구매요청제품 회사접수단계 S6 : 구매요청제품 승객발송단계

S7 : 택시특판영업 수수료지급단계

발명의 상세한 설명

발명의 목적

발명이 속하는 기술 및 그 분야의 종래기술

본 발명은 택시를 이용하는 승객을 대상으로 자연스럽게 제품홍보 및 구매행위로 이어질 수 있도록 한 택시를 활용한 가전제품 판매방법에 관한 것으로, 보다 상세하게는 택시에 탑승한 승객이 목적지에 도착하기 전에 차내에 비치된 제품 판촉물(Catalogue)을 자연스럽게 열람 및 가져갈 수 있게 하여 차후 제품판촉물에 인쇄된 해당 택시회사 및 택시기사를 통해 가전제품을 대리점이나 할인점보다 저렴한 특판가격으로 구매할 수 있도록 함으로서, 승객은 물론 간접적인 영업활동을 하게되는 택시기사 및 택시회사와 함께 제조회사인 판매회사 모두에게 이익이 돌아갈 수 있는 택시를 활용한 가전제품 판매방법에 관한 것이다.

일반적으로 가전제품을 제조판매하는 판매회사는 판매할 제품의 가망고객을 확보하기 위해 전단지나 스티커 또는 제품 판촉물과 같은 광고물을 불특정 다수에게 배포하거나, 또는 해당 소비층의 고객정보를 입수하여 DM발송이나 텔레마케팅을 통한 저렴한 광고비용으로 판매활동을 하는 한편, 상대적으로 비용이 비싸더라도 광고효과가 우수한 방송매체를 통해 제품홍보를 하고 있는 실정이다.

그런데, 소비자에 대한 직접적인 광고물 배포방법은 소비자의 허락없이 고객정보가 다른 판매자(판매회사)에게 유출되는 것 자체가 법으로 금지되었을 뿐만 아니라, 정확한 소비층의 고객정보를 입수하는 것 또한 현실적으로 힘들고 불특정 다수에게 배포되는 광고물 정도로서 실질적인 구매행위를 창출시키기 어려웠다.

한편, 인터넷 사용이 보편화된 현실에서는 전통적인 오프라인광고 보다는 인터넷을 이용한 온라인광고가 폭발적으로 증가하고 있는 추세인데, 판매자가 직접 자사의 홈페이지를 통해 광고행위를 하거나 또는 유명 포털사이트에 통상 배너광고형태로 해당 광고를 실어 가망고객을 확보하고 있는 실정이다.

그러나, 인터넷을 이용하는 대부분의 소비자들이 자신의 관심분야가 아닌 배너광고에 별다른 관심을 보이지 않을 뿐만 아니라, 구매행위로 이어질 수 있는 기본적인 회원등록 자체를 기피하는 실정이라 광고비용에 비해 실질적인 구매행위는 상대적으로 저조하게 일어날 수밖에 없었다.

발명이 이루고자 하는 기술적 과제

따라서, 본 발명은 상술한 지금까지의 일반적인 오프라인 또는 온라인을 통한 가전제품 판매방법과는 달리 소비자쪽에서 자연스럽게 적극적인 구매행위로 이어질 수 있도록 하기 위해 개발된 것으로, 소비자인 택시의 승객이 차내에 비치된 제품판촉물을 자연스럽게 열람 및 가져갈 수 있게 하여 차후 제품판촉물에 인쇄된 해당 택시회사 및 택시기사를 통해 가전제품을 특판가격으로 구매할 수 있도록 함으로서 승객 및 판매자는 물론 간접 영업활동을 하게되는 택시회사 및 택시기사 모두에게 이익이 돌아갈 수 있는 택시를 활용한 가전제품 판매방법을 제공하는 데 그 목적이 있다.

발명의 구성 및 작용

상술한 목적을 달성하기 위한 본 발명의 택시를 활용한 가전제품 판매방법은, 택시를 탑승하는 승객에게 제품판촉물을 열람 및 배포시켜 간접적인 영업행위를 하게되는 택시회사와 가전제품 판매회사간에 무점포 대리점체결하는 택시회사 대리점체결단계와, 대리점체결한 택시회사의 택시 차내에 택시특판가격의 가격비교표 및 택시회사 기사연락정보가 인쇄된 제품판촉물을 승객이 편리하게 열람 및 가져갈 수 있도록 비치하는 제품판촉물 차내비치단계와, 승객이 목적지에 도착하기 전의 차량 운행중에 차내 비치된 제품판촉물을 열람할 수 있도록 안내하거나 운전기사의 열람안내에 따라 승객이 제품판촉물을 열람 및 필요하면 가져가게 되는 제품판촉물 승객열람단계와, 제품판촉물을 열람한 승객이 해당 가전제품에 대해 가격비교하여 구매의사가 있을 경우 차량 탑승중 또는 하차 이후에 관계없이 제품판촉물에 인쇄된 택시회사의 택시기사정보로 연락하여 해당 가전제품에 대한 구매의사를 알리게 되는 구매희망승객 기사연락단계와, 구매의사를 전달받은 택시기사 또는 택시회사가 해당 판매회사로 승객의 가전제품 구매의사를 전달하여 구매신청하게 되는 구매요청제품 회사접수단계와, 승객으로부터 직접 또는 택시기사 및 택시회사를 통해 구매신청받은 가전제품을 판매회사가 소비자인 해당 승객에게 발송전달하고 승객은 제품판촉물에 인쇄된 특판가격으로 비용지불하게 되는 구매요청제품 승객발송단계와, 택시 기사를 통한 간접적인 영업활동으로 제품판매된 해당 가전제품의 판매이득에 대해 판매회사가 대리점체결단계에서 계약한 일정수준의 판매수수료를 택시회사 및 택시기사에게 지불하게 되는 택시특판구매 수수료지급단계를 포함하여 이루어진다.

아울러, 상기 제품판촉물 차내비치단계에서 택시 차내에 비치되는 제품판촉물은 기본적으로 해당 가전제품에 대한 제품소개와 별도로 소비자가격 및 대리점가격과 택시특판가격이 가격비교된 가격비교표와 함께 대리점체결된 택시회사의 해당 기사연락정보가 인쇄표시된 것을 특징으로 한다.

또한, 상기 제품판촉물은 승객이 편리하게 끄집어내어 열람할 수 있도록 시트백 또는 대시보드에 설치되는 판촉물수납함에 수납보관되면서 상기 판촉물수납함에는 승객이 제품판촉물을 열람하게끔 관심유발 안내문구가 인쇄표시된 것을 특징으로 한다.

이하, 본 발명의 택시를 활용한 가전제품 판매방법이 구현되는 바람직한 실시예를 첨부된 도면을 참조하여 상세히 설명하기로 하며, 특히 판매회사와 무점포 대리점체결되어 영업활동하게 되는 택시기사는 일반 택시회사는 물론 개인 택시조합을 포함하여 전체 영업용 택시에 적용된다.

도 1은 본 발명의 구현원리를 보인 작동흐름을 단계별로 도시한 것이고, 도 2는 본 발명에 따라 택시(10)에 탑승한 승객(20)이 차내의 시트백(12)에 설치된 판촉물수납함(14)에서 제품판촉물(30)을 끄집어내서 열람하는 이용상태를 예시한 것이며, 도 3은 본 발명에 적용되는 제품판촉물(30)을 예시한 것이고, 아울러 도 4는 본 발명의 판매방법으로 영업활동할 수 있는 서울지역 택시회사 및 개인택시의 기사현황을 예시한 것이며, 도 5는 본 발명의 판매방법으로 가격적용되는 특정상품 판매가격을 예시한 것이다.

도면에서 보는 바와같이, 본 발명의 가전제품 판매방법은 택시(10)를 이용하는 승객(20)에 대해 택시기사의 간접적인 영업활동과 함께 승객(20)이 차내 비치된 제품판촉물(30)을 자연스럽게 열람하여 필요한 가전제품을 상대적으로 저렴한 비용으로 제품구매할 수 있도록 함으로서, 승객(20)은 필요한 가전제품을 저렴하게 구입할 수 있고 판매회사는 상대적으로 개개의 판매제품에 대한 판매차익금(Margin)은 줄어들더라도 타사 가전제품에 비해 가격경쟁력이 높아지면서 판매수량이 늘어날 수 있어 결과적으로 판매이익이 높아지게 되며, 판매회사를 대신하여 간접적인 영업활동 행위자인 택시회사 및 택시기사는 기본적인 운행수입 및 판촉행위에 대한 부가수입을 얻을 수 있다.

우선, 택시회사 대리점체결단계(S1)를 통해 자사 택시(10)를 탑승하는 승객(20)에게 제품판촉물(30)을 열람 및 배포시켜 간접적인 영업행위를 하게되는 택시회사와 가전제품 판매회사간에 무점포형태로 대리점체결되며, 대리점체결시에 택시(10)를 이용하는 승객(20)으로부터 해당 가전제품에 대한 구매행위가 이루어질 때 마다 그에대한 판매차익금의 일부가 택시회사 및 택시기사의 판매수수료로 돌아갈 수 있도록 계약체결된다.

이는 도 5에 예시한 가전제품의 판매가격 예시표에서 보는 바와같이, 예컨대 소비자가격이 550,000원인 A모델의 가전제품이 택시기사를 통한 소개받은 승객(20)으로부터 구매요청이 이루어졌을 경우, 택시기사를 통한 특판판매가격은 통상의 대리점가격보다 저렴한 440,000원(10%부가세 제외가격)으로 이중 해당 기사판매수수료와 회사판매수수료는 각각 70,000원과 30,000원이 발생되면서 판매회사의 회사순매출액은 340,000원으로 대리점판매가격보다 줄어들게 되나, 대리점 판매수수료 및 광고비용을 줄일 수 있어 결과적으로 판매회사의 입장에서는 택시기사를 통한 특판판매가격으로도 판매이익을 올릴 수 있게 된다.

그리고, 상기의 택시회사 대리점체결단계(S1)를 통해 대리점체결한 택시회사는 개개의 택시(10) 차내에 해당 가전제품들이 인쇄소개된 제품판촉물(30)을 비치하게 되며, 이때 제품판촉물 차내비치단계(S2)를 통해 택시(10) 차내에 비치되는 제품판촉물(30)에는 택시특판가격이 소비자가격과 대리점가격 등과 함께 상호비교된 가격비교표(32) 및 승객(20)이 택시회사의 해당 택시기사에게 연락할 수 있는 기사연락정보(34)가 기본적으로 인쇄된다.

특히, 상기 제품판촉물(30)에 인쇄되는 기사연락정보(34)에는 해당 택시회사의 택시기사연락처 및 택시기사코드를 기본적으로 기재됨이 바람직하며, 이는 상기 제품판촉물(30)을 열람한 승객(20)이 구매의사가 있을 경우에 해당 택시기사한테 연락할 수도 있으나, 직접 판매회사로 전화하여 해당 택시기사코드를 알려주고 제품구매를 요청할 수도 있도록 함이 바람직하다.

또한, 제품판촉물(30)은 탑승한 승객(20)에게 쉽게 노출될 수 있도록 대시보드(도면부호 생략) 또는 시트백(12)에 설치된 판촉물수납함(14)에 비치되는데, 특히 상기 판촉물수납함(14)은 대시보드 또는 차량도어(도면도시 생략) 보다는 상기 시트백(12) 후방에 설치구성됨이 바람직하나 그 설치장소는 차량환경에 따라 임의 조정될 수 있음은 물론이다.

그리고, 판촉물수납함(14)은 시트백(12) 위에 덮어씌워지는 시트커버(도면도시 생략)에 일체구성될 수도 있으나 일정 형태로 형태파손이 염려되지 않는 별도의 구성으로 설치됨이 바람직하며, 아울러 상기 판촉물수납함(14) 위쪽부위에는 승객(20)이 제품판촉물(30)을 적극적으로 끄집어내어 열람할 수 있도록 도 2의 예시도면에서와 같이 "열람후 필요하시면 가져가셔도 됩니다"와 같은 관심유발 안내문구(16)가 인쇄표시됨이 바람직하다.

그리고, 승객(20)은 목적지에 도착하기 전의 차량 운행중에 판촉물수납함(14)에서 제품판촉물(30)을 간단하게 끄집어내어 열람하게 되며, 특히 제품판촉물 승객열람단계(S3)에서 운전자는 승객(20)에게 상기 판촉물수납함(14)에 수납비치된 상기 제품판촉물(30)을 열람할 수 있도록 적극적인 안내행위를 함으로서, 승객(20)이 상기 제품판촉물(30)에 인쇄소개된 가전제품의 홍보 및 구매에 흥미유발될 수 있는 적극적으로 판촉행위가 이루어지도록 함이 바람직하다.

한편, 상기의 제품판촉물 승객열람단계(S3)에서 제품판촉물(30)에 인쇄소개된 가전제품에 대해 구입의사 및 관심이 있는 승객(20)은 운전자의 안내행위나 또는 판촉물수납함(14)에 인쇄표시된 안내문구(16)를 참조하여 열람한 후에 필요한 경우에는 가져갈 수 있으며, 상기 제품판촉물(30)을 열람하게 되는 승객(20)은 제품판촉물(30)의 해당 가전제품에 대해 제품성능 및 특판판매가격이 마음에 들 경우 목적지에 도착하기 전의 차량 운행도중은 물론 목적지에 도착한 후에, 상기 제품판촉물(30)에 인쇄된 택시회사의 해당 기사연락정보(34)로 전화통화하여 원하는 가전제품의 구입의사를 전달할 수 있다.

그리고, 상기의 구매희망승객 기사연락단계(S4)를 통해 승객(20)으로부터 가전제품의 구매의사를 전달받은 택시회사나 택시기사는 가전제품 제조회사인 해당 판매회사로 전화하여 구입희망하는 승객(20)의 연락처 및 제품명을 알려주는 구매요청제품 회사접수단계(S5)를 거치게 되며, 이때 택시기사한테 연락온 승객(20)의 구매의사에 대해 택시기사가 직접 판매회사로 전화통화하는 것 보다는 해당 택시회사를 통해 판매회사로 일관연락함이 바람직하다.

한편, 상기의 구매희망승객 기사연락단계(S4)에서 승객(20)이 제품판촉물(30)에 기재되어 있는 기사연락정보(34)를 참고로 해당 택시기사나 택시회사로 가전제품 구매희망에 대한 요청의사를 전화통화할 수도 있으나, 택시기사가 차량 운행중인 경우에는 해당 판매회사로 전화통화하여 구매요청할 수도 있으며, 이때 판매회사는 승객(20)에게 기사연락정보(34)에 기재된 해당 택시회사와 택시기사연락처 및 택시기사코드를 확인접수받을 수도 있다.

그리고, 상기의 구매요청제품 회사접수단계(S5)를 통해 택시회사 또는 택시기사로부터 제품구매를 요청의뢰받은 판매회사는 접수확인된 해당 승객(20)의 연락처로 확인전화한 후에 해당 가전제품을 발송전달하게 되며, 승객(20)은 구매요청제품 승객발송단계(S6)를 통해 전달받은 가전제품에 대해 제품판촉물(30)에 인쇄기재된 특판판매가격으로 비용 지불하게 되는데, 이때 통상의 대리점을 통한 제품구입의 애프터서비스 또는 품질보장은 동일하게 혜택받을 수 있음은 물론이다.

그리고, 상기의 구매요청제품 승객발송단계(S6)를 통해 가전제품을 해당 승객(20)에게 발송전달하고 승객(20)으로부터 비용결제받은 판매회사는 택시회사 대리점체결단계(S1)에서 계약체결한 수수료수준으로 판매실적에 대해 비용산출하게 되며, 최종적으로 택시특판구매 수수료지급단계(S7)에서 해당 지급일자에 판매차익금의 일부인 해당 판매수수료를 일괄지급함으로써 간접적으로 영업행위를 하게되는 택시회사 및 택시기사의 활동의욕을 충족시킬 수 있다.

한편, 상술한 바람직한 실시예를 통해 본 발명의 가전제품 판매방법에 대한 구현원리가 용이하게 설명이해될 수 있을 것으로 판단되는데, 특히 제품판촉물(30)에 인쇄소개되는 가전제품은 구매결정권이 있는 가정주부들에게 판촉효과가 큰 김치냉장고나 가스렌지와 같은 주방용 가전제품을 게재인쇄할 경우 그 홍보효과는 물론 실질적인 제품구매가 보다 폭넓게 작용될 수 있으며, 본 발명의 가전제품 판매방법은 바람직한 실시예에 국한되지 않고 본 발명의 권리범위내에서 다양하게 응용실시될 수 있고 이러한 응용 실시예도 본 발명의 권리범위에 포함됨은 물론이다.

발명의 효과

이상 설명한 바와같이 본 발명의 택시를 활용한 가전제품 판매방법에 의하면, 택시의 승객이 차내에 비치된 제품판촉물을 자연스럽게 열람하여 필요한 해당 가전제품에 대해 상대적으로 저렴한 가격으로 제품구입할 수 있어 승객의 입장에서 제품구입에 따른 비용절감의 효과를 얻을 수 있으며, 간접적인 영업활동을 하게되는 택시회사 및 택시기사는 차량의 운행수입과 별도로 부가수입을 얻을 수 있을 뿐만 아니라, 판매회사의 입장에서 가격할인의 손실대신에 유통비용의 절감 및 박리다매로 인한 가격경쟁력의 이익창출이 가능하여 결과적으로 판매이익이 높아질 수 있다.

또한, 도 4에 예시한 본 발명의 판매방법으로 영업활동할 수 있는 서울지역 택시회사 및 개인택시의 기사현황에서 알 수 있는 바와같이 택시기사 및 승객들을 통해 자연스럽게 구전홍보될 수 있어 엄청난 광고효과와 함께 제품의 신뢰성도 획기적으로 향상될 수 있을 것으로 기대된다.

(57) 청구의 범위

청구항 1.

택시(10)를 탑승하는 승객(20)에게 제품판촉물(30)을 열람 및 배포시켜 간접적인 영업행위를 하게되는 택시회사와 가전제품 판매회사간에 무점포 대리점체결하는 택시회사 대리점체결단계(S1)와,

대리점체결한 택시회사의 택시(10) 차내에 택시특판가격의 가격비교표(32) 및 택시회사 기사연락정보(34)가 인쇄된 제품판촉물(30)을 승객(20)이 편리하게 열람 및 가져갈 수 있도록 비치하는 제품판촉물 차내비치단계(S2)와,

승객(20)이 목적지에 도착하기 전의 차량 운행중에 차내 비치된 제품판촉물(30)을 열람할 수 있도록 안내하거나 운전기사의 열람안내에 따라 승객(20)이 제품판촉물(30)을 열람 및 필요하면 가져가게 되는 제품판촉물 승객열람단계(S3)와,

제품판촉물(30)을 열람한 승객(20)이 해당 가전제품에 대해 가격비교하여 구매의사가 있을 경우 차량 탑승중 또는 하차 이후에 관계없이 제품판촉물(30)에 인쇄된 택시회사의 택시기사정보(34)로 연락하여 해당 가전제품에 대한 구매의사를 알리게 되는 구매희망승객 기사연락단계(S4)와,

승객(20)으로부터 구매의사를 전달받은 택시기사 또는 택시회사가 해당 판매회사로 승객의 가전제품 구매의사를 전달하여 구매신청하게 되는 구매요청제품 회사접수단계(S5)와,

승객(20)으로부터 직접 또는 택시기사 및 택시회사를 통해 구매신청받은 가전제품을 판매회사가 소비자인 해당 승객(20)에게 발송전달하고 승객(20)은 제품판촉물(30)에 인쇄된 특판가격으로 비용지불하게 되는 구매요청제품 승객발송단계(S6)와,

택시기사를 통한 간접적인 영업활동으로 제품판매된 해당 가전제품의 판매이익에 대해 판매회사가 대리점체결단계에서 계약한 일정수준의 판매수수료를 택시회사 및 택시기사에게 지불하게 되는 택시특판구매 수수료지급단계(S7)를 포함하여 이루어지는 것을 특징으로 하는 택시를 활용한 가전제품 판매방법.

청구항 2.

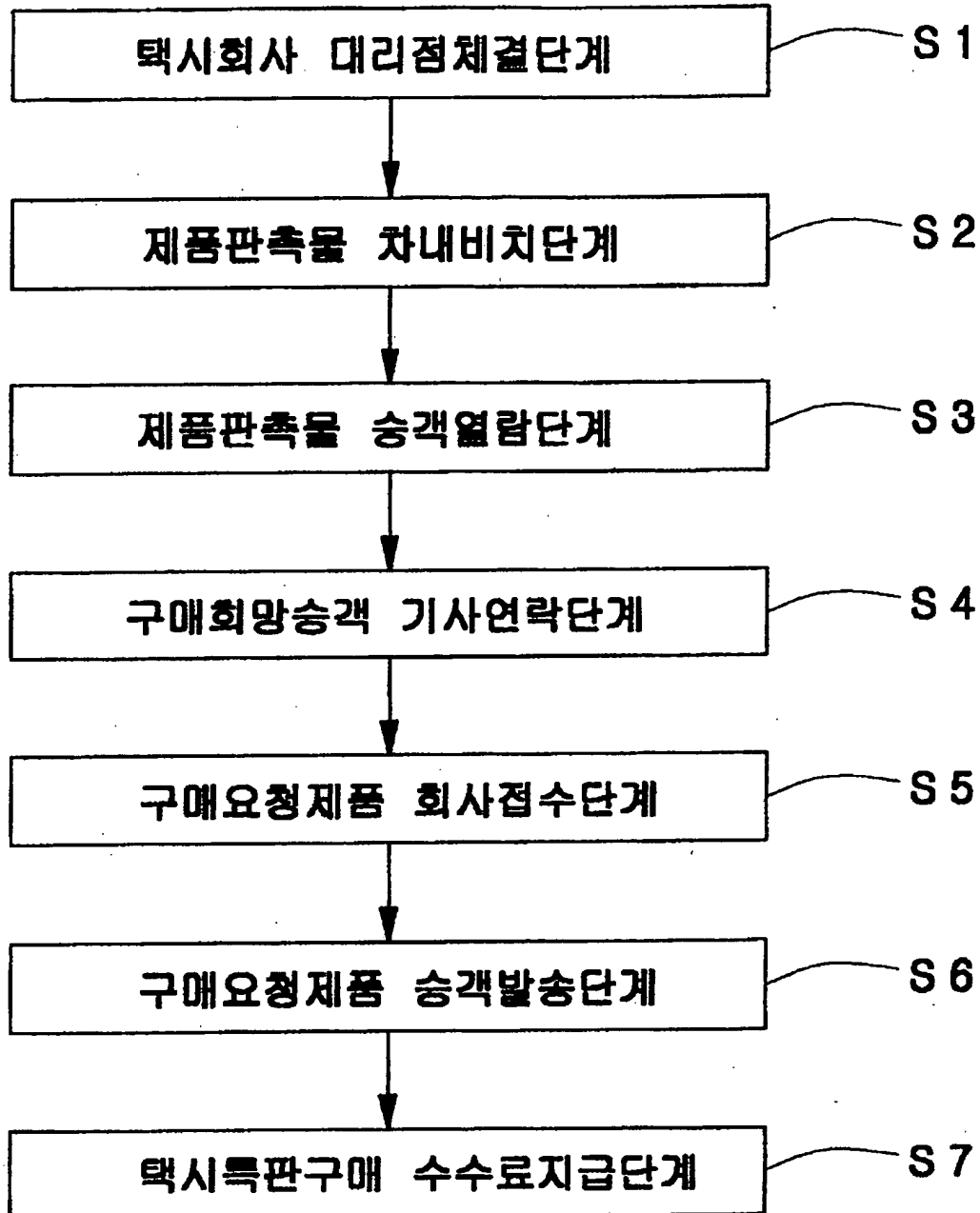
제 1항에 있어서, 상기 제품판촉물 차내비치단계(S2)에서 택시(10) 차내에 비치되는 제품판촉물(30)은 기본적으로 해당 가전제품에 대한 제품소개와 별도로 소비자가격 및 대리점가격과 택시특판가격이 가격비교된 가격비교표(32)와 함께 대리점체결된 택시회사의 해당 기사연락정보(34)가 인쇄표시된 것을 특징으로 하는 택시를 활용한 가전제품 판매방법.

청구항 3.

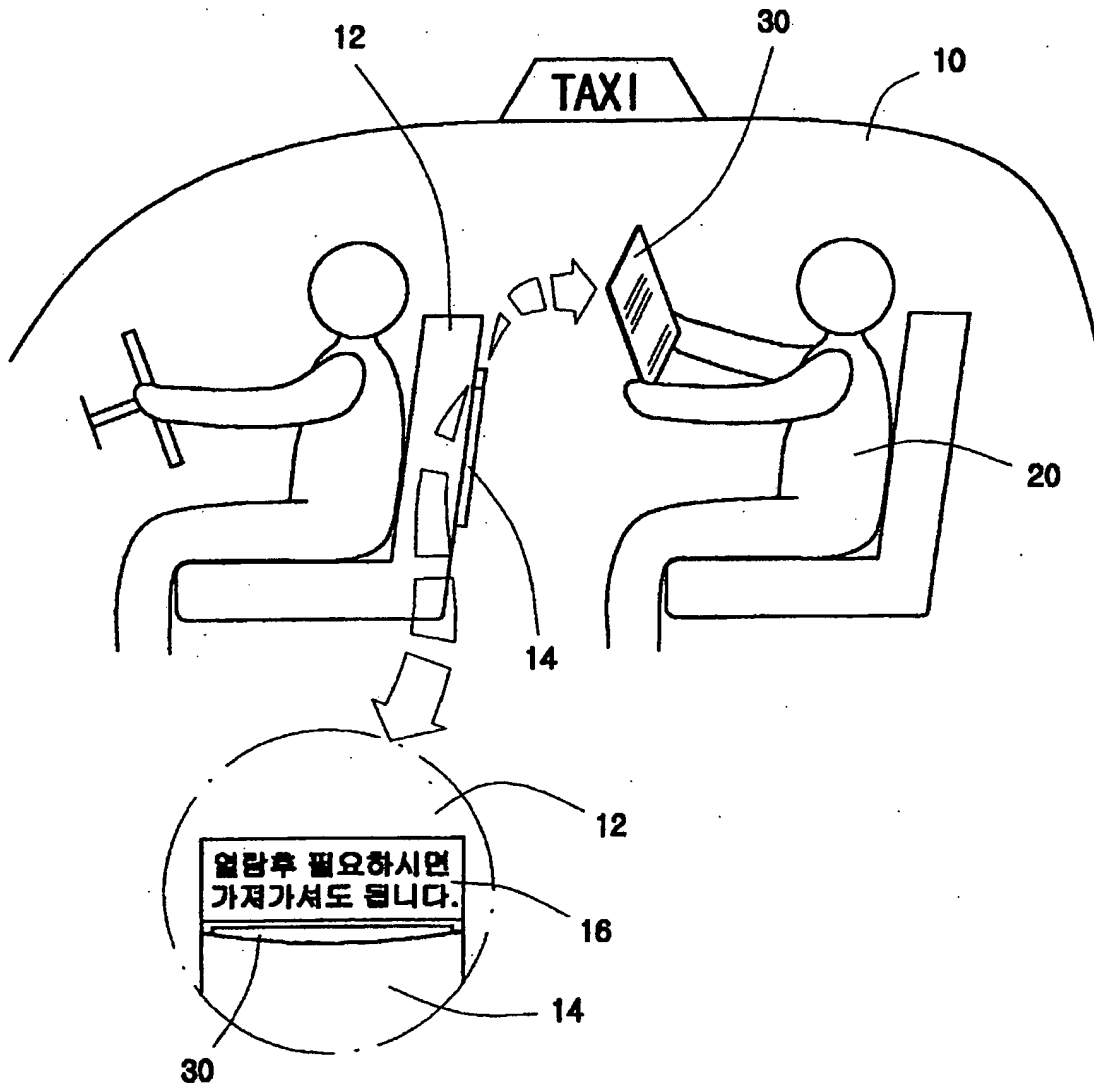
제 1항 또는 제 2항에 있어서, 상기 제품판촉물(30)은 승객(20)이 편리하게 끄집어내어 열람할 수 있도록 시트백(12) 또는 대시보드에 설치되는 판촉물수납함(14)에 수납보관되면서 상기 판촉물수납함(14)에는 승객(20)이 제품판촉물(30)을 열람하게끔 관심유발 안내문구(16)가 인쇄표시된 것을 특징으로 하는 택시를 활용한 가전제품 판매방법.

도면

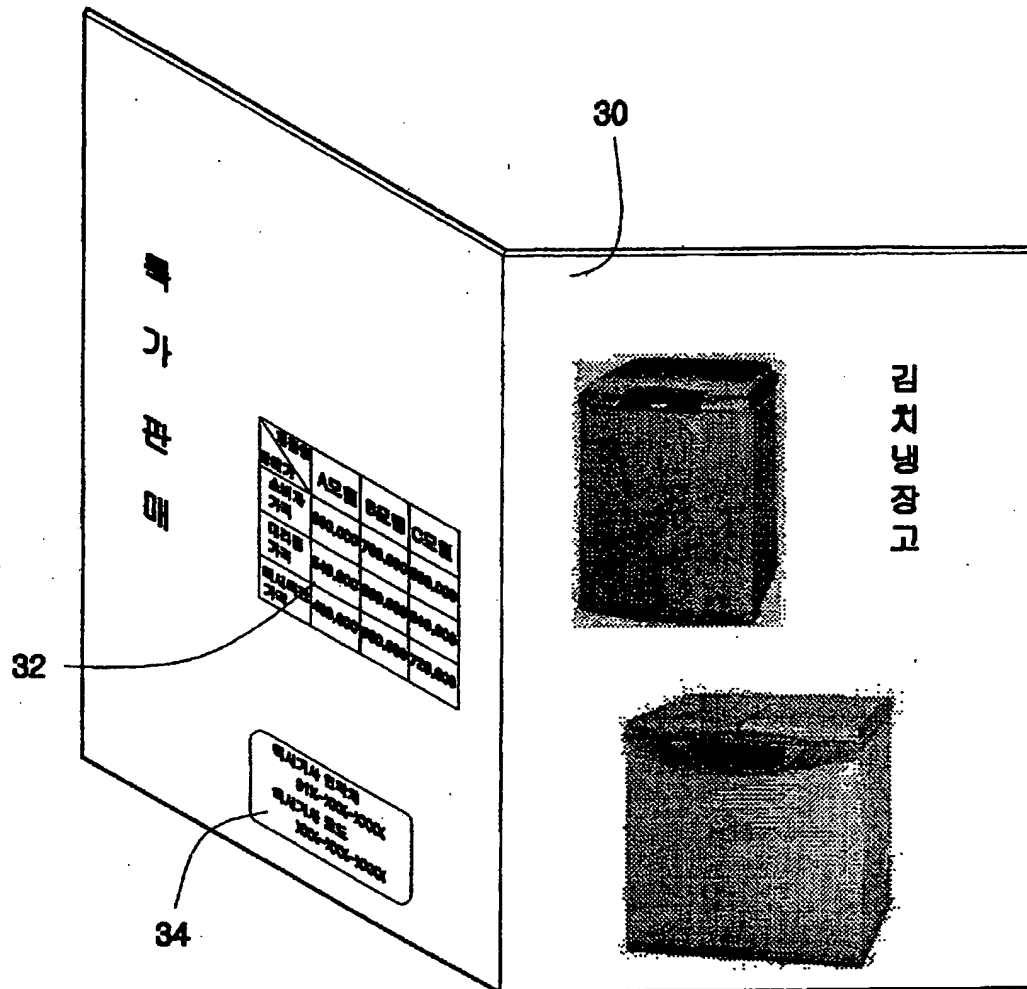
도면 1



도면 2



도면 3



도면 4

구분	택시회사	개인택시	합계
차량대수	25,000 대	50,000대	75,000대
기사총원/대	50,000(2명)	50,000(2명)	100,000명
1달 운행일수	30일	20일	
1일 탑승회수/대	80회	50회	
1회탑승평균인원	2명	2명	
1일 승객수/대	160명	100명	260명
1일 승객총원	4,000,000	5,000,000	9,000,000
1달 승객총원	120,000,000	150,000,000	270,000,000

도면 5

구분	A모델	B모델	C모델
소비자 가격	550,000	891,000	1,360,000
특판판매가격	484,000	704,000	990,000
기사판매수수료	70,000	100,000	150,000
회사판매수수료	30,000	40,000	60,000
회사순매출액	340,000	500,000	690,000